

FICHE PARCOURS entreprise

1 – L'entreprise

Basée près de Lyon, Artech-Agencement développe des stratégies merchandising sur-mesure afin de valoriser l'image des marques et d'augmenter les performances commerciales des points de vente. Experte en architecture retail, Artech assure la conception, la fabrication et l'installation de mobilier commercial modulable et ultra fonctionnel, permettant d'entreposer des produits de toute taille et poids. Les solutions de merchandising innovantes et brevetées d'Artech permettent de booster l'activité de tout type d'enseigne ou centre commercial.



2° Pourquoi avoir décidé de modifier votre offre actuelle

Quand Artech cherche à vendre du mobilier commercial en direct, il se heurte au problème de l'investissement initial, les clients préférant investir moins et renégocier chaque année. Les Grandes Surfaces de Bricolage (GSB), principaux clients d'Artech, veulent toujours plus de fonctions, sans investir. Pour contourner cela et malgré le cadre très règlementé des GSB, Artech a inventé en 2014 un modèle très innovant et breveté, qui s'est développé dans une niche favorable des fournisseurs de peinture. Mais ce modèle est difficile à transposer dans d'autres secteurs : le modèle est difficile à faire accepter au départ par les acteurs (enseigne, magasins, fournisseurs) et la négociation entre fournisseurs prend du temps. Par ailleurs, actuellement, le mobilier est entièrement sur mesure, alors que d'un côté la structure a une durée de vie longue (10 -20 ans) et que de l'autre, la partie Information sur le Lieu de Vente (ILV) est très volatile. Artech souhaite aller vers une partie structure durable et transverse à plusieurs univers et un habillage personnalisé propre à chaque client.

3 – Quelle solution innovante proposez-vous ?

Artech a développé **XILO** un nouveau mobilier modulable et polyvalent grâce à de nombreux accessoires. C'est un produit multi-client et multi-usages, très polyvalent qui vise l'exposition de fond de rayon promotionnel. C'est le couteau suisse de toutes les actions de promotion et pour mettre en avant les fins de stock par exemple. Les équipements et accessoires peuvent être adaptés spécifiquement à la demande. Le fronton et l'ILV peut facilement être personnalisés.

Artech propose une solution clé en main de gestion de toutes les opérations promotionnelles du catalogue de l'enseigne sur une durée de 36 mois intégrant la mise à disposition d'un mobilier Xilo et la gestion des opérations (mise en œuvre, ILV et accessoires). Entre les opérations promotionnelles du catalogue, le mobilier et un ILV générique sont laissés à disposition des magasins pour faciliter la promotion des invendus. Le mode de facturation est basé sur une redevance payée par les fournisseurs en fonction d'un nombre d'opérations de promotion sur la durée de contrat et de l'emplacement sur le plan de vente. Restant propriété d'Artech, le mobilier est fabriqué, livré, installé et maintenu en état.



4 – Quels sont les bénéfices pour vos clients ?

Les fournisseurs ont l'habitude de réaliser et de faire installer des présentoirs jetables à chaque opération de promotion. Ces présentoirs ont un coût financier et environnemental élevés.

Pour un prix inférieur au prix de réalisation et installation de leurs présentoirs jetables usuels, les fournisseurs trouvent une place promotionnelle dans tous les points de vente de l'enseigne en allée centrale sur un présentoir réutilisable. Seul l'ILV sera spécifique à chaque opération de promotion.



Pour l'enseigne, l'offre permet, sans investir, la création de mètre linéaire additionnel pour les promotions phares de son catalogue. Artech reste propriétaire du mobilier, garantit un déploiement rapide dans tous les points de vente de l'enseigne et assure la gestion des ILV et accessoires.

En dehors des promotions catalogue décidées par l'enseigne, le point de vente garde l'usufruit du matériel sans sortir de cash grâce à une caution qui est retenue sur les remises de l'enseigne aux magasins. À la fin du contrat, le PDV récupère sa caution quand il rend le matériel.

5 – Quel est l'impact sur votre entreprise et vos équipes ?

L'impact est essentiellement financier en raison du besoin de fond de roulement important qui peut être généré si l'offre se développe trop vite.

6 – En quoi, est-ce que cela déplace les facteurs clef de performance ?

La nouvelle offre fait apparaître un bénéfice environnemental dans le monde des GSB qui fonctionne avec des logiques de négoce parfois éloignées de ces sujets.

7 – Quel a été l'apport de l'accompagnement reçu dans cette action ?

L'accompagnement a permis de transposer le savoir-faire innovant d'Artech sur une niche dans une nouvelle offre ayant un spectre marketing plus large.

La simulation financière détaillée a permis de définir un taux de progression maximum des installations/ventes

8 – Quels sont les nouveaux besoins de votre entreprise pour votre transition vers cette offre d'économie de fonctionnalité ?

La majorité des savoir-faire techniques et juridiques étaient déjà présents dans l'entreprise. C'est désormais plus la gestion combinée des efforts commerciaux et de trésorerie qu'il s'agira de bien mener de front.